

Renforcer son influence et sa visibilité sur LinkedIn

DESCRIPTION

LinkedIn n'est pas seulement un outil commercial ou de recrutement. **Il est également incontournable pour les services marketing** : d'abord, parce qu'il recèle un très grand nombre d'informations sur les cibles, qu'il s'agisse de sociétés et ou de personnes, en France comme à l'international. C'est ensuite une plateforme de communication indispensable, un moyen d'engager le contact avec des prospects ou des clients autour de publications et/ou de publicités, de créer une communauté ; c'est enfin une base de données de plusieurs millions de personnes que l'on peut cibler très finement pour adresser des communications personnalisées. Cette formation vous présente les différentes fonctionnalités de LinkedIn qui peuvent aider votre entreprise à renforcer son influence et sa visibilité. Quel que soit votre choix, nous vous fournissons toutes les informations nécessaires et vous accompagnons dans la mise en place des actions.

OBJECTIFS

- Connaître les différentes fonctionnalités existantes sur LinkedIn en matière de marketing et de communication
- Choisir et mettre en place des actions pertinentes et efficaces

PUBLIC

- Directions générales
- Directions marketing
- Responsables et équipes marketing

PROGRAMME

Modules et contenus :	Durée :
Module 1 : Créer sa page entreprise LinkedIn et la promouvoir <ul style="list-style-type: none"> - Créer sa page entreprise LinkedIn - Administrer la page entreprise (règles d'administration) - Promouvoir la page entreprise 	1 séance de 1h
Module 2 : Créer une page vitrine et/ou une page produit pour promouvoir l'activité de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Créer sa page vitrine : une page vitrine est une page affiliée à la page entreprise, pour promouvoir une activité ou une branche de l'entreprise. - Créer une page produit (disponible uniquement pour des produits logiciels B2B) : une page produit met en avant un produit de l'entreprise. 	1 séance de 1h
Module 3 : Animer sa page entreprise LinkedIn <ul style="list-style-type: none"> - Etablir un plan éditorial - Créer un post sur la page entreprise LinkedIn (règles d'optimisation) - Créer un évènement - Créer des stories (nécessite l'appli LinkedIn) - Suivre les statistiques et l'engagement autour de la page (visites, interactions) - Gérer et répondre aux interactions autour des publications 	2 séances de 1h
Module 4 : Créer des actions sponsorisées pour donner de la visibilité à son entreprise et ses produits/services <ul style="list-style-type: none"> - Booster une publication - Lancer une campagne sponsorisée : <ul style="list-style-type: none"> o Définir le thème de la campagne et un objectif o Choisir un type de publicité et de support o Créer, lancer, suivre et optimiser sa campagne sur Campaign Manager - Planifier du <i>retargeting</i> (reciblage d'une audience ayant déjà interagi) 	3 séances de 1h

Module 5 : Animer une communauté sur LinkedIn

- Gérer et répondre aux interactions autour des publications
- Créer et animer un groupe
- Organiser un LinkedIn Live

1 séance de 1h

Ce programme peut être modifié. S'il est allégé par exemple, le prix sera réduit. Le prix final est fixé une fois le programme définitif établi avec vous. L'adaptation aux besoins exacts de votre entreprise se fait sans coût supplémentaire.

METHODES MOBILISEES - LearnAndDo™

Modalités pédagogiques :

Cette formation est réalisée **entièrement à distance**.

Chaque session fait l'objet d'une **présentation power point (support de cours)** diffusée au stagiaire par le formateur, et est enregistrée si le stagiaire l'accepte. La présentation power point est envoyée par mail sous format PDF après chaque session, à chaque stagiaire, avec l'enregistrement le cas échéant.

Cette formation suit le concept de **LearnAndDo™** : apprendre et faire en même temps. Pour ce faire, des **exercices** sont proposés aux stagiaires d'un cours à l'autre. Les exercices sont revus avec le formateur au début du cours suivant.

Chaque session est **participative et interactive** : les stagiaires sont invités à poser des questions s'ils en ont, ou à faire part de leurs remarques, expériences, avis.

Attention : un budget est à prévoir pour les actions prévues **dans le module 4**. La mise en pratique ne peut avoir lieu sans cela.

Moyens techniques :

La formation est réalisée par **Teams®**. Une aide à l'utilisation de Teams® est fournie par le formateur aux stagiaires, en amont de la première session. Au début de chaque session, le formateur et les stagiaires vérifient ensemble la bonne qualité des conditions techniques.

Formateur :

Cette formation est délivrée par un formateur expérimenté, dont les compétences et la pédagogie ont été éprouvées.

Chaque stagiaire ou groupe de stagiaires est suivi par **un seul et même formateur**.

PREREQUIS

Une **connaissance basique de LinkedIn** (version gratuite) est requise pour cette formation. Un QCM est proposé à chaque stagiaire en amont de la formation, afin de vérifier ce point.

A PREVOIR POUR LA FORMATION

Matériel informatique et connexion Internet :

Cette formation est réalisée entièrement à distance et chaque stagiaire doit pouvoir accéder à son compte LinkedIn pendant la formation. Il est donc recommandé que chaque stagiaire dispose :

- De **son propre ordinateur**
- D'une **connexion Internet suffisante** : débit ascendant d'au moins 5Mbps et ping n'excédant pas 15ms. Ceci peut être vérifié facilement en utilisant le lien suivant : <https://www.speedtest.net/>

Comptes et page LinkedIn :

- Chaque stagiaire doit disposer de son propre compte LinkedIn.
- Pour les modules 2 à 5, l'existence d'une **page entreprise LinkedIn** est indispensable.

Budget :

Pour le module 4, prévoir un **budget** lié aux campagnes sponsorisées.

PROCEDURES D'EVALUATION A L'ENTREE ET A LA SORTIE

Evaluation à l'entrée :

L'évaluation à l'entrée permet de connaître le niveau des stagiaires **en début de formation**, afin de les orienter vers le programme le plus adapté et le cas échéant, de constituer des groupes de niveaux homogènes.

Le détail de l'évaluation à l'entrée sera fourni **début 2022**.

L'évaluation à l'entrée ne conditionne pas la possibilité de suivre la formation.

Evaluation à la sortie :

L'évaluation à la sortie permet de mesurer le niveau des stagiaires **en fin de formation**, et l'atteinte des objectifs.

Le détail de l'évaluation à la sortie sera fourni **début 2022**.

Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client et sont inscrits pour chaque stagiaire sur son certificat de réalisation.

Evaluation à froid :

Selon les souhaits du client, une évaluation à froid peut être organisée **deux à trois mois** après la fin de la formation.

Cette évaluation se fait par un **questionnaire** à remplir par chaque stagiaire. Les résultats font l'objet d'une restitution auprès du client.

DUREE

- 8 séances de 1h à répartir sur 2 mois, soit **un total de 8h**.
- Compter environ 20h de travail pour l'équipe stagiaire en dehors des sessions

CALENDRIER DE MISE EN PLACE

Cette formation sera **ouverte toute l'année, à compter de début 2022**.

Le délai de mise en place est **en général d'un mois**, mais peut dépendre du planning des formateurs.

Les dates des sessions sont définies par le formateur avec l'entreprise et/ou avec chaque stagiaire ou groupe de stagiaires, en fonction de leurs disponibilités.

PRIX

Nombre de participants	Prix par groupe
1 personne	2.600€ HT
2-3 personnes	3.050€ HT
4-5 personnes	3.600€ HT

Si le programme est modifié, les prix seront adaptés en conséquence.

Pour plus d'informations sur la tarification et les modalités de paiement, veuillez consulter nos **Conditions Générales de Vente (CGV)** : <https://site.vascoo-up.com/conditions-generales-de-vente>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Retrouvez toutes les informations nécessaires sur notre page dédiée : <https://site.vascoo-up.com/nos-formationen-professionnelles/accueil-des-personnes-en-situation-de-handicap/>